



Sommes nous sortis de l'État social ?

Liem Hoang-Ngoc, Bruno Tinel

► To cite this version:

Liem Hoang-Ngoc, Bruno Tinel. Sommes nous sortis de l'État social?. État et régulation sociale comment penser la cohérence de l'intervention publique?, Sep 2006, Paris, France. halshs-00264786

HAL Id: halshs-00264786

<https://shs.hal.science/halshs-00264786>

Submitted on 17 Mar 2008

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Sommes nous sortis de l'Etat social?

Liêm Hoang-Ngoc et Bruno Tinel

(liem@univ-paris1.fr ; btinel@univ-paris1.fr)

Matisse – CES, Université Paris 1 Panthéon - Sorbonne

Communication pour le colloque « Comment penser l'Etat social ? »

Matisse – CES, Université Paris I, septembre 2006

Résumé : la présente contribution discute les théories de la crise de l'Etat social. Par un examen des transformations des normes de contrôle social de la production et la répartition des revenus en France au cours des trente dernières années, elle soutient que nous sommes déjà sortis de l'Etat social. L'inefficacité du modèle actuel n'est dès lors pas attribuable aux « rigidités » de l'Etat social, mais aux effets pervers des politiques néo-libérales dont l'impact sur les formes de contrôle de l'investissement et de la répartition des revenus est d'ores et déjà avéré.

Abstract: This paper discuss the theories of crisis of the Social State. It examines the transformations of the norms of social control on production and distribution of income in France since thirty years. It show that Social State is no more the framework of french institutions. As consequence, the « rigidities of Social State » cannot be seen as the reasons of inefficiency of french economy. Perverse effects of neo-liberal policies must be pointed to explain such a bad performances.

L'ère de la modernité est celle du contrat social, liant des individus cherchant à s'affranchir du holisme propre aux castes asiatiques et aux ordres de l'Ancien Régime. Les travaux anthropologiques de Louis Dumont (1977) montrent en quoi le spectre politique de cette ère, marquée par la quête individualiste, n'est pas délimité par le seul horizon libéral, mais comprend également les projets socialistes. La genèse et le dépérissement de l'Etat social s'inscrivent précisément dans ce processus de sélection des institutions de la modernité. Dans cet article, l'Etat social désigne les *formes de contrôle social de la production et de la répartition des revenus*, engageant contractuellement la puissance publique et les acteurs collectifs. Elles furent prédominantes sous des variantes diverses au cours des trente glorieuses au temps de l'apogée des capitalismes managériaux.

En partant de cette définition, l'objet de cette communication est tout d'abord de discuter les thèses de la « crise de l'Etat social » dont les versions les plus répandues sont les théories anti-keynésiennes de l'offre. Le financement des politiques budgétaires, coupables de provoquer de supposés effets d'éviction, aurait fini par peser sur l'offre, alors que l'inflation occasionnée par les

politiques d'expansion monétaire aurait engendré un effet de richesse négatif. Il deviendrait alors improductif de poursuivre le développement d'un Etat social dont le financement coûteux est présumé détériorer les conditions de l'offre, devenue rigide.

Nombre d'auteurs ont également théorisé l'agonie de l'Etat social en adaptant la crise de l'offre en version « hétérodoxe », à travers la thèse de la crise du fordisme (Boyer, 1986), ou en version sociologique avec le slogan de la crise de l'Etat providence (Rosanvallon, 1983). La crise du fordisme serait ainsi intervenue au tournant des années soixante-dix parce que le mode d'organisation du travail, mode de formation des salaires, le type de protection sociale et le type de contrat de travail seraient devenus incompatibles avec les nouvelles normes de consommation dans le régime de demande. Sous-produit de la crise du fordisme, la crise de l'Etat providence serait pour sa part liée à l'incapacité des politiques sociales à réduire les « inégalités réelles », à la crise de son financement liée à une pression fiscale qui serait devenue insupportable et enfin à la perte d'efficacité des politiques keynésiennes. De ces crises, nous ne serions pas encore totalement sortis car les institutions, telles que le contrat de travail ou les systèmes de protection sociale, héritées de la période fordiste et de l'Etat providence, resteraient prégnantes.

Nous prendrons ici à contre-pied ces différentes versions de la « crise de l'offre » par une analyse postkeynésienne de la stagflation des années 1970 (§1) Ce qui fut abusivement assimilé à une crise du fordisme et de l'Etat providence résulte d'une tension sur le partage des revenus à l'issue de laquelle certains acteurs financiers sont parvenus à reprendre la main dans la structure de gouvernance du capital pour instaurer une économie de valorisation des fonds propres. Une pression financière, sociale et symbolique fut ensuite exercée sur les politiques publiques pour qu'elles détricotent peu à peu les institutions de l'Etat social, en matière de socialisation de la redistribution, mais aussi en matière de contrôle public de l'investissement si bien que le « modèle social » antérieur a déjà fait long feu. En France, l'inefficacité du modèle actuel n'est donc pas attribuable aux « rigidités » de l'Etat social, ce dernier ayant déjà été détricoté, mais à l'inefficacité des politiques néo-libérales centrées sur « l'offre », dont l'impact sur les formes de contrôle de l'investissement et de la répartition des revenus est d'ores et déjà avéré (§2).

1. La « crise de l'Etat social » a-t-elle eu lieu ?

1.1. La « crise de l'Etat social » est-elle une crise de l'offre ?

Les « réformes structurelles » entreprises au cours du quart de siècle passé contre l'Etat social ont été légitimées par les théories anti-keynésiennes de l'offre.

Dès 1968, les thèses monétaristes réhabilitèrent l'idée que l'explosion de l'inflation était d'origine monétaire et mettaient la montée du chômage dit « naturel » sur le compte des revendications salariales et du financement de la protection sociale qui, alourdissant le coût du travail, auraient déplacé la courbe d'offre vers la gauche. Elles déminaient le champ de la bataille contre l'inflation, dont la mission pouvait dès lors être confiée en exclusivité à des banques centrales indépendantes tandis que la lutte contre le chômage était progressivement recentrée autour des politiques structurelles de l'emploi.

S'attaquant frontalement à l'Etat social, la théorie « positive » des choix publics expliqua que l'inflation de dépenses publiques était nécessairement consécutive aux marchandages parlementaires propres à la démocratie représentative. Ces dépenses seraient improductives ou inefficaces en raison de l'absence d'incitation des fonctionnaires à minimiser les coûts de la bureaucratie.

Les théories fiscales de l'offre renchérisaient. L'inflation de dépenses publiques aurait engendré une pression fiscale insupportable, décourageant l'offre, au point que les rentrées fiscales insuffisantes auraient tué l'impôt et provoqué une crise de financement de l'Etat. La courbe de Joint-Canto-Laffer sert depuis à justifier la baisse des dépenses, comme préalable à des réformes fiscales dont la version pure et parfaite est la *flat tax*, présumée nécessaire pour relancer la croissance par l'offre¹.

La thèse de la crise de l'offre possède également sa version « hétérodoxe », popularisée par le Théorie de la Régulation. Leborgne et Lipietz (1991) endossaient ainsi explicitement ce terme (crise de l'offre) pour qualifier la crise du fordisme dont la thèse positive de référence doit être rappelée : la crise structurelle des années 1970-80 serait une crise du rapport salarial, au sein duquel les normes héritées de la période fordiste seraient devenues inadaptées aux mutations du régime de demande. Selon Boyer (1986), la « crise du fordisme » serait due à l'inadaptation, au sein du régime d'offre, du taylorisme et des normes de redistribution des gains de productivité aux nouvelles normes de concurrence et à la différenciation de la demande sur des marchés plus étroits. Les innovations japonaises en matière de coordination horizontale sont perçues comme prémices d'une solution à l'inadaptation du rapport salarial fordiste aux mutations du régime de demande. Figure de proue de la « flexibilité offensive », alors réputée supérieure à la « flexibilité défensive » anglo-saxonne, le thème de l'implication négociée des salariés se développa et l'on crut voir dans le modèle kalmarien suédois une variante originale de la coordination horizontale à la japonaise (Aoki, 1995), qu'il serait encore possible de décliner selon les contraintes sociétales inhérentes à chaque pays (Boyer, 1986 ; Leborgne et Lipietz, 1991).

D'un point de vue normatif, les changements prescrits s'inscrivirent davantage dans la

1 Pour une recension critique sur les effets dits « d'éviction », provoqués par les politiques budgétaires, cf. Arestis & Sawyer [2003].

perspective d'un aménagement endogène du fordisme que dans celle d'un changement structurel, si l'on considère que le capitalisme nippon, au même titre que le fordisme, n'est qu'une variante² du capitalisme managérial, désormais supplanté dans de nombreux pays par le capitalisme actionnarial.

D'un point de vue positif, l'hypothèse de la crise du fordisme était pourtant à relativiser. Le cœur des mutations propres aux vingt dernières années se situe sans doute moins dans le rapport salarial que dans le rapport monétaire³, où les actionnaires ont durci leurs normes de contrôle résiduel dans le rapport financier. Dans les économies modernes, où le crédit existe, la monnaie est endogène : le financement des salaires, des machines et des matières premières a lieu avant la production, par le crédit. Les mutations supposées du rapport salarial n'auraient pas pu avoir lieu sans que d'autres transformations préalables dans le rapport monétaire ne les aient rendues possibles. C'est pourquoi les travaux d'inspiration régulationniste, situés dans le prolongement de Boyer et Orléan (1990), cherchant dans la microéconomie du rapport salarial les innovations et conventions locales appelées à se diffuser n'ont perçu ni l'origine financière (exogène au rapport salarial) des changements institutionnels de ces deux dernières décennies, ni leur portée macroéconomique (quant au nouveau régime d'accumulation engendré).

Il existe ainsi des nuances, souvent inavouées, au sein des approches en termes de Régulation. Celle d'Aglietta (1999), plus pertinente à nos yeux que celle de Boyer et Orléan (1990), considère que le changement structurel majeur de la fin du vingtième siècle ne vient pas spécifiquement de la faculté technico-organisationnelle d'adaptation du système à son environnement, mais d'une modification des rapports sociaux entre les acteurs de l'économie, induisant une nouvelle division sociale (et donc technique) du travail. Dans un contexte de baisse du taux de profit propre à la fin de l'ère « fordiste »⁴, la revanche de l'actionnaire et la défaite du compromis entre les gestionnaires et les salariés se seraient alors matérialisées par une mutation première, au sein du rapport financier, induisant, dans un deuxième temps seulement, la redéfinition des normes dans le rapport salarial. Cette idée, prégnante dans les travaux d'Aglietta, est enfin endossée dans Boyer (2000).

Pour autant, tous ces auteurs persévèrent à voir dans l'inadaptation du rapport salarial aux nécessités du nouveau capitalisme l'une des causes de ses dysfonctionnements. Ils en appellent ainsi à la promotion de l'épargne salariale longue pour faire face au court-termisme des marchés et à la

2 La norme de consommation et les principes d'organisation sont certes différents des principes fordistes, mais le rapport entre l'actionnaire et le manager reste pour l'essentiel le rapport de délégation de pouvoir propre à celui d'une entreprise managériale. De même, malgré la recherche de formes de rémunérations adaptées à la coordination horizontale, le mode de redistribution des gains de productivité continue de transiter par les salaires sur lesquels les syndicats exercent une influence dans la négociation d'entreprise.

3 Le rapport monétaire désigne le mode de financement des projets d'entreprises. En son sein, compte tenu du développement de la séparation entre les figures du financeur et de l'entrepreneur, le rapport financier (Billaudot, 1987) représente la relation entre le dirigeant de l'entreprise et les créanciers ou les propriétaires de cette dernière.

4 Les causes de cette baisse sont bien entendu déterminantes, nous y reviendrons plus loin.

promotion d'un nouveau droit du travail devant assurer flexibilité et sécurité sur le marché du travail, autant de dérogations aux règles essentielles de l'Etat social. En focalisant l'attention sur les conditions de l'adaptation endogène du rapport salarial au capitalisme actionnarial, ils négligent l'hypothèse d'un nouveau changement de système. Ils commettent dès lors la même erreur logique que celle qui leur avait masqué l'horizon du changement structurel matérialisé par l'avènement de ce « nouveau capitalisme ».

Si les thèses régulationnistes d'hier n'ont pas anticipé le changement structurel survenu au cours de ces vingt dernières années, les travaux régulationnistes d'aujourd'hui n'envisagent pas davantage la possibilité d'un nouveau changement structurel.

1.2. La stagflation : une interprétation postkeynésienne

Nous avons opposé à l'extrême les deux hypothèses régulationnistes mobilisées pour expliquer les mutations observables au cours de ces trente dernières années : l'hypothèse d'une crise du rapport salarial *versus* celle d'une prise en main du rapport financier par les nouveaux actionnaires. Il est évidemment possible de soutenir à la fois que la crise du fordisme a bien existé et qu'elle a ouvert la voie à la domination de la finance, celle-ci exploitant les potentialités de l'économie de la connaissance. Pourtant, il n'y a pas eu de crise du rapport salarial au sens de l'inadaptation du mode de formation des salaires, du régime de protection sociale, du type de contrat de travail avec les nouvelles normes de la demande différenciée. Si tension il y avait, elle se situait avant tout dans le conflit distributif entre capital et travail, donnant l'impression d'une crise du rapport salarial, et dont l'analyse est au cœur des théories postkeynésiennes de la stagflation. Alors que les tensions sur le partage des revenus étaient traitées dans le cadre de la politique salariale, parfois concertée avec les syndicats, ce conflit distributif-ci, d'autant plus aigu que les gains de productivité ralentissaient en raison même de l'intensification de la lutte au sein même du procès de production, se dénoua par une reprise en main du rapport monétaire par le capital financier, afin d'imposer de nouvelles normes de rentabilité et de gestion induisant une adaptation endogène du rapport salarial.

Concrètement, le régime fordiste se caractérise bien par un compromis de classe entre le salariat et la fraction qui administre le capital, au détriment des propriétaires du capital (Duménil et Lévy, 1998). Mais le dispositif de redistribution salariale des gains de productivité du travail, associé à l'essor de l'Etat social (Ramaux, 2003), qui alimente la demande ne peut exister dans n'importe quel environnement institutionnel. En particulier le mode de financement des activités productives et des déficits publics est crucial, c'est en ce sens que le rapport salarial est *conditionné* au contrôle de la monnaie. En effet, la camisole de force imposée aux rentiers au lendemain de la seconde guerre

mondiale n'a pas été le résultat d'une heureuse combinaison mettant au premier plan un rapport salarial favorable aux travailleurs. Il aura fallu une crise économique sans précédent, suivie d'une guerre mondiale, également sans précédent, et d'une tension internationale, elle-même sans précédent, pour que les pays capitalistes ouest européens et, dans une moindre mesure, nord américains, sous la menace communiste, parviennent à imposer aux propriétaires d'abdiquer leurs prérogatives séculaires sur le contrôle de la monnaie. C'est seulement une fois que ce préalable a été rempli, par la mise en sommeil des marchés de titres négociables au profit d'une intermédiation bancaire et d'un endettement non négociable privé et public réglementés et subordonnés aux impératifs d'une politique publique largement planifiée de reconstruction puis de croissance, que le rapport salarial fordiste a pu se déployer.

A l'issue des Trente glorieuses, les rentiers étaient dépouillés par l'inflation, les dévaluations compétitives, la baisse des profits et la socialisation croissante du revenu national : il devenait d'autant plus nécessaire pour eux de renverser ce compromis de classe entre le salariat et la technostucture. Un compromis « keynésien », devenu trop insolent à leur égard, car ayant trop bien obtenu « l'euthanasie du rentier ». Ainsi que l'indiquent Dockès et Rosier (1988, p. 191 et suiv.), durant la période qui précède la crise des années 1970, le ralentissement des gains de productivité et le déplacement du partage salaires / profits au bénéfice du travail résultent d'une « cause majeure (...) exclusivement sociale » (*ibid.*, p. 194). En d'autres termes, contrairement à la thèse régulationniste d'une inadéquation croissante du rapport salarial fordiste aux nouvelles configurations de la demande et d'un épuisement technologique de la division taylorienne du travail⁵, la stagflation, indicateur de « crise du fordisme », a d'abord résulté de la montée en puissance du travail face au capital. A partir du milieu des années 1960, le plein-emploi aidant, les syndicats se sont trouvés en position d'obtenir des gains substantiels de pouvoir d'achat, par la réussite même du fordisme. Le conflit sur le partage de la valeur ajoutée s'aiguissait, ce que traduit l'accélération de l'inflation. Comme le soutiennent les postkeynésiens, celle-ci n'était donc pas d'origine monétaire mais structurelle. Il était parfaitement soutenable de poursuivre le développement de l'investissement par une politique industrielle financée par l'expansion monétaire en neutralisant les facteurs inflationnistes, d'origine salariale, par une politique des revenus concertée avec les syndicats, mettant en scène la stricte indexation des salaires sur les gains de productivité. Cette norme était d'ailleurs au cœur du compromis « néocorporatiste » des pays nordiques. Elle fut recherchée dans le secteur public en France à l'occasion de la publication du rapport Toutée (1964). Le quadruplement des prix du pétrole influencera par la suite l'inflation importée, sur laquelle les syndicats obtinrent l'indexation des salaires. La spirale inflationniste fut ainsi amorcée, non pas à cause de phénomènes monétaires, mais par des causes bien réelles.

⁵ Dans sa version néoclassique, cette thèse invoque une crise de l'offre, mais dans les deux cas la conclusion est la même : l'argumentation revient à avancer une supposée inadaptation de l'Etat social et des dispositifs qui l'accompagnent, notamment en matière de hausses générales de salaires.

La défaite de cette interprétation, défendue notamment par Kaldor (1985) dans l'Angleterre thatcherienne, permit aux monétaristes et autres « nouveaux classiques » de prendre la stagflation comme prétexte à la neutralisation des instruments monétaire et budgétaire tout en légitimant la désindexation des salaires sur les gains de productivité pour réduire le chômage dit « structurel ». Le contrôle de la masse monétaire étant impossible car l'offre de monnaie est endogène, le monétarisme pur, consistant à faire progresser la masse monétaire au même rythme que celui du PIB, était inapplicable dans les faits (sauf à risquer un étranglement de l'économie par des taux d'intérêt encore plus élevés)⁶. Sa doctrine servit néanmoins de légitimation symbolique à la bataille pour le contrôle de la monnaie et de la finance. Celle-ci prit d'abord corps aux Etats-Unis, puis en Europe. En propageant l'idée que l'inflation était d'origine monétaire, elle aboutit à confier la gestion de la monnaie à des banques centrales rendues indépendantes, plus préoccupées de créer un environnement favorable à la valorisation des patrimoines qu'au soutien de la croissance. Dans cette lutte, le travail exercé par l'idéologie néo-libérale sur le corps social fut considérable et planifié de longue date⁷; sans lui le monde ancien du capitalisme pré-welfariste n'aurait pas pu être petit à petit ré-institué.

Au cours des années 1980, les transformations des modes de financements du secteur privé, mais aussi du secteur public libéreront les forces, jusque là contenues, de la finance mondialisée et permettront au capital d'imposer ses vues non seulement sur l'organisation de la production mais aussi sur les modalités de l'intervention publique et de son financement. Ces nouvelles contraintes, d'ordre financier, furent définies dans le cadre d'un nouveau compromis social, entre les rentiers et les technostructures⁸ privée et publique. Elles donneront lieu, *dans un deuxième temps*, aux reconfigurations productives et laisseront l'illusion à certains que, dans la foulée de 1968, l'organisation du travail et du marché de l'emploi pouvait se transformer pour répondre (enfin !) aux aspirations d'autonomie... La nouvelle « flexibilité offensive » s'appelle désormais la « flexi-sécurité », réputée nécessaire pour organiser la mobilité vers les secteurs de la nouvelle économie de la connaissance. Elle combinerait l'assouplissement du CDI, la « sécurité sociale professionnelle », l'allocation universelle et l'épargne salariale « socialement responsable ». Des recommandations normatives qui, pour certaines, sapent quelques piliers emblématiques de l'Etat social, sans garantie de

⁶ Au cœur de la récession britannique de 1981-82, il eut fallu, pour respecter à la lettre la règle d'or monétariste, une progression nulle de la masse monétaire. M3 crût de 17, 9 % en 1981, de 12, 6 % en 1982 et de 9, 8 % en 1983. Les objectifs étaient fixés respectivement pour ces trois années dans des fourchettes de 7 à 11 %, 6 à 10 % et 5 à 9 %. Ils ne furent pas atteints et le monétarisme fut par la suite abandonné.

⁷ Halimi [2004] retrace les premières heures de la montée en charge du néo-libéralisme contre le *new deal* aux Etats Unis, Rimbart [2005] apporte des éléments pour la France et Chatelet [1998] jette un regard à la fois anthropologique et philosophique sur ce retournement.

⁸ Ce capitalisme actionnarial impose certes de nouvelles contraintes aux Etats mais ceci ne doit pas occulter le fait qu'il n'aurait pu s'imposer sans l'action planifiée des Etats eux-mêmes, par des processus institutionnels de « réforme » tels que celui adopté par la construction européenne. En ce sens la technostructure est venue épauler la classe capitaliste.

succès dès lors que le volume de l'emploi demeure contraint par des politiques macroéconomiques restrictives (Ramaux, 2006). Pour cinq millions de chômeurs et précaires, il existe en France quelque trois cent mille emplois vacants - souvent dans la restauration et le BTP et rarement dans le secteur des NTIC où les entreprises ont peu investi (!). L'impératif de formation des publics-cibles inemployables en contrepartie de l'octroi de revenus de remplacement dans le cadre des politiques d'activation des dépenses passives dès lors stigmatiserait ces publics, coupables d'échouer à s'insérer malgré les dépenses publiques et parapubliques pour l'emploi dont ils bénéficieraient.

2. De l'Etat social à l'Etat anti-social

La France entamait pourtant ces vingt-cinq dernières années en dissertant sur l'autre « rupture », celle que le programme commun de 1974 voulait incarner et qui inspira la politique du premier gouvernement Mauroy en 1981. Or si rupture il y eut, elle se produisit plutôt en 1983, et non en 1981. Car 1981 s'inscrit en continuité plus qu'en « rupture » avec un Etat social fortement imprégné de l'esprit du programme du Conseil National de la Résistance. Le programme commun se proposait bien plus de l'étendre et de le démocratiser que de le détruire. On omet souvent de souligner que les performances macroéconomiques de la relance de 1981-83 en France étaient bien meilleures que celles occasionnées par les expérimentations monétaristes thatchériennes et reaganiennes, menées exactement au même moment, engendrant alors un contexte mondial récessif à l'origine du problème de décalage conjoncturel subi par la relance française. Alors que les Etats-Unis et la Grande-Bretagne subissaient leur plus grave récession de l'après-guerre, accompagnée dans les deux pays de « déficits jumeaux » et d'une chute spectaculaire de la production industrielle (-7% aux Etats-Unis), la France croissait pourtant à un rythme annuel de 2,2 % avec une consommation et un investissement soutenus. La thèse d'une « rigidité de l'offre » était largement contestable. La « contrainte extérieure » tenait en vérité beaucoup plus à la spéculation organisée par les marchés contre le franc. Le choix européen supposait de rester dans le système monétaire européen. Le tournant de la rigueur fut la « prime de risque » octroyée aux marchés pour que cesse la spéculation.

Parce que la « parenthèse » ouverte ne se referma pas, 1983 inaugurait une phase de transition au cours de laquelle la structure du capital et les modes de redistribution directe et indirecte des revenus ont considérablement mué, provoquant une transformation profonde du capitalisme français et de ses institutions.

L'indicateur quantitatif de taux de prélèvement obligatoire, resté remarquablement stable au cours de cette période, est à ce sujet peu parlant, de même que le taux d'endettement, brandi par les libéraux comme indicateur de persistance de l'Etat social. Sans prétendre à l'exhaustivité, nous

soutenons que les ruptures avec le « socialisme rampant » de notre modèle social ont été au cours du quart de siècle passé particulièrement remarquables dans trois domaines essentiels : la répartition primaire des revenus, le contrôle de l'investissement, la redistribution fiscale.

Chronologiquement, c'est d'abord le salaire comme instrument de distribution primaire des gains de productivité qui a fait les frais de la restauration des profits dans le cadre de la « désinflation compétitive ». Les deux autres instruments-clé de contrôle public de la production et de la répartition des revenus (la politique industrielle et la redistribution) ont ensuite été progressivement vidés de leur contenu. Le périmètre du secteur public s'est constamment rétréci tandis que l'instrument par excellence de redistribution qu'est l'impôt sur le revenu, déjà faiblement redistributif, est réduit à portion congrue par chaque réforme fiscale (Monnier, 2002).

2.1. Répartition primaire des revenus : L'arrestation des salaires

La redistribution des gains de productivité sous forme de hausses générales de salaires collectivement négociées était un des piliers du fordisme. Au temps du plein-emploi, la part des salaires dans la valeur ajoutée représentait un peu plus de 65 % dans les années 60. Au cours des années soixante-dix, elle s'est fortement accrue sous deux effets : les augmentations de salaires obtenues dans la foulée de mai 1968 (hausse du SMIC de 25 %) lié au rapport de force favorable au salariat, la hausse des cotisations sociales patronales et salariales nécessaires au développement de la protection sociale⁹. La part des profits s'éroda d'autant plus que les entreprises durent affronter le quadruplement des prix du pétrole. Elles répondirent à cette dégradation de la rentabilité par des hausses de prix, sans parvenir à restaurer leurs taux de marge, les salariés parvenant à obtenir l'indexation des salaires sur les prix.

En France, lors du tournant de 1983, la rigueur salariale fut l'un des piliers de la politique d'offre dite de « désinflation compétitive ». Combinant rigueurs monétaire, budgétaire et salariale, celle-ci devait permettre de résorber l'inflation, rétablir l'équilibre extérieur et mettre fin à la spéculation contre le franc afin pour permettre au franc de rester dans le SME et préparer l'entrée dans la monnaie unique. Elle fut particulièrement coûteuse sur le plan macroéconomique¹⁰,

⁹ On notera sur ce point que les salariés ont à l'époque autant supporté les hausses de cotisations que les employeurs.

¹⁰ Le taux de croissance annuel moyen resta souvent coincé entre 1 et 2 %, à l'exception de deux pics conjoncturels favorables où il dépassait 3 %. Le premier, entre 1988 et 1991, était essentiellement dû aux effets bénéfiques du contre-choc pétrolier de l'époque. Le second, entre 1988 et 2001, résultait assez largement de la baisse des taux d'intérêt consentie par la BCE lors de l'entrée dans l'euro.

La modification du partage primaire des revenus fut obtenue par la modification du mode de calcul dans les augmentations des rémunérations du secteur public, rompant avec les normes d'indexation du salaire moyen sur les évolutions de la productivité et de l'inflation en vigueur depuis 1964 suite aux recommandations du rapport Toutée. La négociation inclut désormais le GVT, exclu de la masse Toutée, dans la masse salariale servant au calcul du salaire moyen, dont l'évolution est alors indexée sur la seule l'inflation anticipée¹¹. La faiblesse syndicale dans le secteur privé autorisera ensuite la contagion du mécanisme de désindexation dans toutes les branches où la négociation sur les minima resta *a-fortiori* bloquée, entraînant une stagnation des salaires toutes qualifications confondues.

L'inflation par les coûts fut donc vaincue par ce biais ; en l'espace de deux ans, la hausse des prix passa de 14 % en 1983 à 5 % en 1985, comme quoi celle-ci n'était aucunement d'origine monétaire

¹¹ La négociation salariale dans le secteur public joue un rôle essentiel en raison de « l'effet vitrine » qu'elle produit ensuite dans les négociations de branche. Dès 1964, face aux tensions dans le secteur public où « lorsque Renault toussait, la France s'enrhumait », le rapport Toutée évoquait le respect d'une norme qui soit compatible avec des politiques de croissance soutenue mais non-inflationniste : l'indexation des salaires sur les prix passés et les gains de productivité. Ce rapport consignait le mode de raisonnement utilisé jusqu'en 1983 par les pouvoirs publics pour fixer les augmentations du secteur public. Celui-ci consistait à raisonner en moyenne à partir de la masse salariale excluant le GVT (glissement, vieillissement, technicité), partie variable de la masse salariale correspondant aux variations de la masse salariale liées à la démographie et aux promotions. La progression du salaire moyen calculé à partir de la masse Toutée était alors indexé sur l'inflation moyenne de la période précédente et sur les gains de productivité. Il en résultait un gain de pouvoir d'achat pour ceux qui ne profitent pas de promotion et des gains de pouvoir d'achat plus importants pour ceux qui en bénéficient. Les syndicats parvenaient au cours de cette période de plein-emploi à obtenir un peu plus que la norme proposée.

Dans l'hypothèse où les entreprises augmentent les prix lorsque les augmentations de salaires augmentent plus vite que la productivité, la norme proposée par le rapport Toutée permettait de redistribuer les gains de productivité sous forme de pouvoir d'achat tout en préservant une norme stable de partage salaire-profit. Dénommée à l'époque comme une « police des salaires », on peut dire, avec le recul, que cette règle s'avèrait appropriée pour traiter une inflation de nature « structurelle » due aux tensions sur le partage des revenus. Une telle interprétation (postkeynésienne) de l'inflation s'oppose à l'hypothèse d'une inflation d'origine monétaire. Elle conteste le bien-fondé de confier à la banque centrale la mission de stabilité des prix. L'inflation n'a ici rien à voir avec l'émission monétaire, si ce n'est lorsque celle-ci soutient la croissance et l'emploi. La baisse du chômage se traduit alors par un rapport de force plus favorable aux syndicats. La stabilité des prix est dans les faits devenu un alibi pour conduire une certaine politique de change par le maniement des taux d'intérêt à court terme et interdire la monétisation des déficits publics. Dans l'impossibilité de contrôler la masse monétaire parce que l'offre de monnaie est endogène, les autorités monétaires européennes en sont réduites à « préférer » une croissance molle un certain niveau de chômage comme garanties d'une inflation stable, favorable à la valorisation des patrimoines.

1983 inaugura un double changement de raisonnement. On considéra que la monétisation des déficits était devenue inflationniste, et l'on choisit de faire jouer un rôle exemplaire au secteur public pour provoquer la désindexation des salaires sur les prix dans le secteur privé.

Le nouveau mode de raisonnement dans le secteur public consista à calculer le salaire moyen en incluant les éléments du GVT dans la masse considérée. Le salaire moyen obtenu est alors indexé sur l'inflation anticipée (et non plus passée). Une clause de sauvegarde est facultative. Il en résulte un maintien strict du pouvoir d'achat pour les salariés bénéficiant de promotions lorsque l'inflation anticipée n'est pas inférieure à l'inflation qui se sera réalisée et une perte de pouvoir d'achat pour ceux qui ne bénéficient pas du GVT. Ce mode de raisonnement continue aujourd'hui d'être utilisé par la tutelle. La norme adoptée dans le secteur public est alors celle qui sert de référence dans les négociations de branche où l'on observe une évolution parallèle des hausses générales, dont la modération est prétexte pour les directions d'entreprises à l'élaboration de nouvelles formes de rémunérations (intéressement, individualisation, épargne salariale).

(M3 continuant à évoluer à un rythme semblable malgré la rigueur monétaire). Peu à peu, la fin de l'inflation salariale coïncidait avec l'explosion de l'inflation financière (mesurant désormais la création de « valeur actionnariale » des entreprises). La promotion de l'épargne salariale, comme forme néo-libérale de redistribution des gains de productivité, pouvait alors être faite comme mécanisme incitant ceux des travailleurs qui seraient jaloux des stocks options à s'identifier aux nouveaux objectifs des entreprises cotées.

Au cours des années 1980-90, la modération des évolutions du salaire brut fut poursuivie. Le poids de la protection sociale fut progressivement transféré sur les salariés, réduisant au final leur revenu disponible net¹². Les politiques d'abaissement des cotisations patronales ont dans un premier temps été compensées par des augmentations de cotisations salariales. La CSG fut ensuite créée pour combler le manque à gagner par une contribution assise sur une assiette plus large et mettant à contribution toutes les catégories de revenus imposables. Pour autant, sa montée en puissance accompagnant la poursuite des baisses de cotisations patronales a fait supporté le fardeau de la protection sociale sur les ménages, ce fardeau ayant été plus élevé pour les seuls salariés si la CSG n'avait pas été créée. La hausse des cotisations salariales, assise sur une assiette salaire, plus restreinte que la CSG, aurait conduit à une détérioration plus importante du pouvoir d'achat des salariés. Les hausses de la CSG n'en représentent pas moins une ponction qui, ajoutée à la poursuite de la modération salariale, finissent par peser sur le pouvoir d'achat. Dans ce qu'on pourrait appeler l'indicateur du « restant pour vivre », il faut ajouter poids du logement et de l'énergie dans la structure de consommation des ménages peu aisés, biens pour lesquels les prix ont explosé. Le pouvoir d'achat baisse particulièrement lors des périodes de croissance molles, lorsque le poids du chômage permet aux entreprises de modérer les évolutions de salaires conformément à un effet Phillips. Ce que corroborent les mouvements des indices officiels de pouvoirs d'achat, enregistrant une perte pour les années moroses 1996 et 2004. Les pertes fréquentes de pouvoir d'achat, en rupture totale avec la redistribution « fordienne » des gains de productivité, sont donc bien réelles.

La multiplication des restructurations, des plans sociaux et des délocalisations risque d'amplifier le phénomène, si bien que Patrick Artus évoque l'idée qu'en comprimant à ce point les salaires, le capitalisme est en passe de s'autodétruire (Artus et Virard, 2005). Non seulement, l'épargne alimentée par la masse de profits ne se convertit nullement en investissements, mais de plus, celui-ci rencontre une demande de plus en plus volatile, plombée par la baisse du pouvoir d'achat et tributaire des fluctuations de la bourse dont vont dépendre de plus en plus les revenus des ménages (s'ils sont liés à

¹² Les sociétés non financières ont vu leur part dans le financement de la protection sociale diminuer substantiellement au fil des réductions de cotisations sociales accordées depuis le début des années 1990 ; ainsi, alors que la part des cotisations sociales effectives rapportées aux salaires bruts dépassait les 33% au début des années 1990, elle retrouve au début des années 2000 son niveau de 1981, en repassant sous la barre des 31%. Si les baisses de cotisations accordées aux entreprises ont été en partie supportées par les ménages, elles ne sont pas étrangères à la crise de financement que traversent les Administrations de Sécurité Sociale et au déremboursement de nombreuses prestations.

l'épargne salariale et aux fonds de pension). C'est pourquoi la substitution de l'épargne salariale aux augmentations de salaires comme mécanisme de redistribution des gains de productivité représenterait une rupture dans les aux conséquences macroéconomiques risquées.

La part des salaires dans la valeur ajoutée s'est au final considérablement réduite depuis le pic de 1982 (Canry, 2006). De 70 % de la valeur ajoutée, elle est redescendue en 1995 à 60 % pour remonter et se stabiliser autour de 63% à partir de 1998¹³. Le coût relatif du travail non-qualifié diminuait de surcroît en raison des mesures structurelles de « baisses de charges » (générales et ciblées). La stabilisation de la part des profits dans la valeur ajoutée masque enfin le fait que la situation des entreprises est particulièrement hétérogène. Les profits des entreprises cotées, sujettes à une nouvelle « gouvernance » et les dividendes qu'elles versent explosent, alors que la situation des PME sous-traitantes ou dépendantes est moins florissante Ceci n'est pas sans rapport avec le changement de structure essentiel du capitalisme français survenu entre temps.

2.2. Structure du capital : privatisations et nouvelles « gouvernances »

Le changement structurel-clé de cette période de transition se situe en effet dans l'organisation, par la puissance publique, de son désengagement progressif du contrôle de l'investissement. Permise par la déréglementation financière, commencée en 1985, cette politique a abouti à confier aux marchés financiers le soin d'orienter l'investissement. Elle n'a pas supprimé la planification, mais a remplacé le contrôle public de l'investissement, par le pouvoir censitaire des monopoles privés, dont les actionnaires bénéficient désormais de la restauration des profits et de réformes fiscales favorisant la concentration du capital.

L'arrivée d'Edouard Balladur à Matignon en 1993 était hautement symbolique en ce qu'elle fut inaugurée par une nouvelle vague de privatisations (la BNP, UAP, Alcatel, Alstom, Rhone-Poulenc, Elf, la SEITA) représentant 16,3 milliards de cessions d'actifs. Celles-ci n'étaient pas des privatisations « à l'anglo-saxone ». Elles étaient le théâtre de la consolidation de noyaux durs permettant, par le jeu des participations croisées, de prémunir le capital national privatisé des investisseurs étrangers tels que les fonds de pension américains. En 1995, Le gouvernement Juppé cédera à son tour 9,4 milliards d'actifs dont Usinor-Sacilor, Renault, la CG Maritime, Péchiney, Bull.

C'est sous la législature Jospin que la transition de l'économie française vers un capitalisme

¹³ Dans la mesure où la part des salaires dans la valeur ajoutée est donnée par le produit salaire x emploi, la stabilisation de ce ratio malgré la poursuite de la modération salariale renvoie donc en premier lieu à la reprise de l'emploi entre 1997 et 2000, puis au fait que, malgré le ralentissement de la croissance, les entreprises aient sans doute moins débauché que ce à quoi on aurait pu s'attendre.

actionnarial franchissait un palier supplémentaire. Les cessions d'actifs représentèrent près de 31 milliards d'euros durant cette période. Elles concernaient le Crédit Lyonnais, le GAN, le CIC, l'UIC, CNP Assurance, La Société Marseillaise du Crédit, Dassault, l'Aérospatiale, Thomson CSF, Thomson multimédia, EADS, ASF, TDF, la SFP, les Autoroutes du Sud de la France, France-Telecom et Air France. Précédant la préparation du changement de statut d'EDF, la filialisation des opérateurs dans le rail et à la Poste anticipait « l'ouverture à la concurrence » sur le marché des opérateurs assurant des missions de service public en même temps que le financement public devait se réorienter vers l'entretien des réseaux. Cette stratégie revient *in fine* à socialiser les pertes et privatiser les profits. L'entretien des réseaux, coûteuse et peu rentable, resterait du ressort de l'Etat dont les ressources se tariraient au fur et à mesure des baisses d'impôts, condamnant les entreprises à « ouvrir leur capital ». La concurrence entre opérateurs, matérialisée par l'interdiction des aides et dotations en capital publiques les conduirait naturellement à faire appel aux marchés financiers. Elle engendrerait des monopoles naturels privés supranationaux, se substituant aux monopoles publics nationaux. Sur-tarififications et « rationalisation » de réseaux seraient *in fine* le lot nécessaire pour atteindre les objectifs financiers assignés par les nouveaux actionnaires.

Dans le même temps, les noyaux durs et participations croisées furent progressivement défaits par la multiplication des offres publiques d'échange avec les entreprises étrangères avec lesquelles les entreprises françaises fusionnent en se recentrant autour de leurs actifs spécifiques. Ces OPE concernèrent aussi bien les entreprises privatisées que les entreprises publiques en voie de privatisation, dont l'ouverture du capital constituait le préalable desdites OPE. La norme de « contrôle résiduel » imposée par les actionnaires dans le rapport financier était recentrée autour de la maximisation de la rentabilité financière des activités spécifiques. Une deuxième raison à l'ouverture du capital au bénéfice d'actionnaires minoritaires et pour un montant significatif était qu'elle constituait toutefois un moyen de se prémunir contre les OPA hostiles : « *la dépendance financière à l'égard de ces nouveaux actionnaires a été préférée à la dépendance industrielle et stratégique* » (Plihon, 2003, p. 36).

Durant toute cette période, le financement des investissements par émissions d'actions s'est accru substantiellement parmi les sources de financement externes, où il supplante le recours à l'endettement.

Tableau 1
Les sources de financement des entreprises françaises

	1980	1990	2000
A. Autofinancement	28, 2	97, 6	126, 7

B. Emissions d'actions	7, 9	33, 7	113, 7
C. Endettement auprès des Marchés	2, 6	15, 1	42, 7
D. Endettement auprès des banques	18, 1	59	60
E. Financement externe B+C+D	28, 6	107, 8	216, 4
F. Total	56, 8	205, 4	343, 1
Part de l'endettement bancaire : D/F	31, 8 %	28, 7 %	17, 5 %
Part du financement par actions : B/ F	13, 9 %	16, 4 %	33, 1 %
Part de l'autofinancement A/F	49, 6 %	47, 5 %	36, 9 %

Flux en milliards d'euros et pourcentages

Source : comptes nationaux de l'INSEE et Conseil National du Crédit et du Titre, d'après Plihon (2003).

Au total, la structure du capitalisme français a considérablement évolué au cours des deux dernières décennies. D'un capitalisme d'Etat, où le quart du capital était contrôlé par la puissance publique (Carré, Dubois & Malinvaud [1972], André & Delorme [1983]), l'économie française a dérivé vers un capitalisme actionnarial, dont la figure de proue est le modèle d'entreprise de type *shareholder*. Lors de l'expérience socialiste de 1981, c'était même, à côté des services publics, la quasi-intégralité du système bancaire et la majeure partie des industries stratégiques que contrôlait en 1983 la puissance publique, c'est-à-dire le citoyen, via le bulletin de vote, l'impôt et la politique industrielle. Vingt ans après, le taux de détention du capital par les investisseurs institutionnels est désormais supérieur à 50 %, similaire au taux observé aux Etats-Unis (Plihon, 2003). La part des investissements étrangers atteint 40 % en moyenne pour les grands groupes du CAC 40. Si le capital étranger a bénéficié du processus d'ouverture du capital, les entreprises françaises ont également massivement acheté des participations à l'étranger. Il existe une corrélation entre la baisse de la concentration de la détention du capital entre les mains d'actionnaires stables et l'accroissement de la participation étrangère. « Le détricotage » n'est pas encore total si l'on considère que le bloc d'actionnaires stables des entreprises du CAC 40 représente cependant encore près de 20 % de leur capital contre 5, 4 % aux Etats-Unis et 9, 9 % au Royaume-Uni. En Allemagne, où le modèle d'entreprise de type *stakeholder* résiste encore, ce bloc atteint 57, 5 %. L'épargne salariale a été

introduite en 2000, puis les fonds de pension créés en 2003 à l'occasion de la réforme Fillon des retraites.

Tableau 2
Taux de détention des investisseurs étrangers dans les grands groupes français

Groupes	Investisseurs étrangers	Investisseurs anglo-saxons
<i>Accor</i>	49, 4	30, 4
<i>Alcatel</i>	50	40
<i>Aventis</i>	60	31, 6
<i>AXA</i>	46	21
<i>BNP</i>	45	20, 4
<i>Crédit Lyonnais</i>	34, 4	9, 5
<i>Lafarge</i>	58, 5	31
<i>Société Générale</i>	50	29
<i>Total-Elf</i>	65	35

Source : Plihon (2003)

Les politiques économiques ont accompagné, si ce n'est suscité cette transition progressive vers un capitalisme de type actionnarial. L'efficacité de cette politique, sur le terrain industriel de l'investissement, reste à démontrer. Les entreprises assurant une « mission d'intérêt général », mais aussi de nombreux secteurs innovants, développent en effet des activités de réseaux caractérisés par des rendements croissants et des coûts marginaux décroissants, mais également par des coûts fixes importants liés à l'installation et l'entretien du réseau. Or, une fois privatisées, l'exigence de rentabilité financière des nouveaux actionnaires peut s'avérer contradictoire avec le maintien d'une tarification optimale, l'étendue de la couverture des réseaux et leur entretien. Elle est susceptible de céder place à une préférence pour la croissance financière au détriment de l'investissement et du bien public. De surcroît, loin de stimuler la concurrence, l'ouverture du capital et les fusions-acquisitions débouchent sur une concentration accrue du capital permettant aux nouveaux monopoles privés de protéger leurs rentes.

2.3. Redistribution : le procès de l'impôt progressif !

L'impôt progressif permettant de financer le bien public universel selon la faculté contributive de chaque citoyen est un des symboles de la redistribution organisée par l'Etat social. Prenant le

contre-pied des thèses de la crise de l'Etat providence, Piketty (2001) démontre parfaitement comment la montée en puissance de l'impôt progressif sur le revenu contribua pendant les trente glorieuses à ralentir la reproduction sociale d'une classe de rentiers qui aurait entravé le décollage économique de la France.

A l'instar des réformes entreprises dans les autres pays européens, la dé-progressivité du système français de « prélèvements obligatoires » est désormais explicitement revendiquée au nom de la concurrence fiscale (Marini, 2004). Or le système français était déjà faiblement redistributif, en raison du poids des cotisations et impôts proportionnels (comme la CSG, la TVA et la Taxe Intérieure sur les Produits Pétroliers) et du faible rendement des impôts progressifs (IR et ISF). Alors que le rendement de la TVA atteint 47 % des rentrées fiscales, celui de la TIPP 8, 5 %, l'IR ne rapporte que 17 % des recettes (Monnier, 2005). Le débat sur l'allègement de l'impôt portant sur les sociétés est désormais engagé avec la suppression de la surtaxe Juppé qui, combinée à un taux réduit pour les PME, avait introduit un principe de progressivité de l'IS.

Depuis la réforme Balladur, ayant réduit à 7 le nombre de tranches, le principe de la progressivité de l'Impôt sur le Revenu ne cessait d'être écorné. Le taux marginal de la tranche la plus élevée fut abaissé de 56, 8 % à 54 % sous le gouvernement Juppé en 1996, puis à 52,75 % sous le gouvernement Jospin. La réforme Villepin n'instaura pas une « *flat tax* », mais réduisit encore plus la progressivité de l'impôt. Elle fait passer le nombre de tranches de 7 à 5, tout en abaissant substantiellement les taux marginaux moyens et supérieurs que le gouvernement Raffarin avait déjà réduit à 49, 58 % en 2003, puis à 48, 09 % en 2004. Le taux de la tranche la plus élevée est fixé à 40 %, comme en Grande-Bretagne. La réforme bénéficie un peu plus aux revenus moyens, mais surtout aux revenus supérieurs qui paient l'impôt sur la fortune. Le principe du « bouclier fiscal », instaurant le plafonnement de la totalité de la fiscalité directe à 60 % du revenu, abroge de fait les effets de l'Impôt Sur la Fortune. Pour contrecarrer les effets nocifs pour les actionnaires de la suppression de l'impôt sur la Fortune, un abattement sur les dividendes est appliqué. Au prétexte que le jeu des fonds spéculatifs réclame sur le court terme une rentabilité excessive et décourage l'investissement des entreprises, une exonération progressive en fonction de la durée de détention des actions est créée, aboutissant à exonérer d'impôts les plus values réalisées sur des titres détenus depuis plus de huit ans. Les droits de succession avaient, auparavant, été allégés. Ces mesures profitant à « ceux d'en haut » étaient compensées par la mensualisation et le relèvement de la Prime Pour l'Emploi, comme aumône jetée à « ceux d'en bas ».

La PPE fut d'ailleurs créée à cet effet : distribuer un crédit d'impôt aux salariés non imposables, en contrepartie des baisses d'impôts octroyées à l'époque aux classes moyennes et supérieures. Mesure en apparence « sociale », la PPE est une disposition néo-libérale, complémentaire

de la baisse la progressivité de l'impôt sur le revenu... Elle est l'embryon d'un « impôt négatif » octroyé dans le cadre des politiques de discrimination positive en direction des travailleurs pauvres, sommés, pour le percevoir, d'accepter les conditions d'un marché du travail dérégulé. La PPE n'apporte aucun supplément de revenu aux chômeurs, culpabilisés de refuser des emplois que l'économie, mal pilotée, est incapable de créer. Elle assoit la modération des bas salaires, que les entreprises peuvent désormais se passer d'augmenter. Conformément à l'hypothèse néoclassique de *trappes à chômage*, le terme même de prime *pour l'emploi* sous-entend surtout que les chômeurs font le choix de ne pas travailler. Sa mensualisation, dans la réforme Villepin, institutionnalise un nouveau revenu minimum, sous la forme d'un crédit d'impôt conditionné à l'acceptation des emplois à bas salaires. Elle est désormais complétée par une prime pour l'emploi pour les RMIistes qui accepteraient les contrats aidés précaires tels que les Contrats d'Avenir. Si l'on n'y prend garde, ce type d'impôt négatif pourrait menacer le système d'indemnisation chômage, dont certains soutiennent qu'il pèse excessivement sur les « charges des entreprises » et s'avère trop généreux, en raison de la durée et du montant des indemnités versées sans conditions. Le système d'indemnité chômage pourrait alors à son tour être profondément « réformé », dès lors qu'il est admis que la PPE incite, tous ceux qui le désirent, à obtenir un emploi... Ce que laisse présager la baisse de la durée et du montant des allocations chômage, décidée dans la convention UNEDIC de 2003.

Au cœur des politiques d'offre, les baisses d'impôt sur les hauts revenus représentent une erreur économique classique. Elles ne relancent aucunement le pouvoir d'achat populaire, principal moteur de la consommation, plombé par la modération salariale. Les mesures fiscales favorables à l'offre ont pour effet de protéger l'accumulation du capital des classes aisées, bénéficiant des dividendes du capitalisme actionnarial et dont la propension à épargner est la plus forte. Du reste, seule une faible partie des profits est consacrée à l'autofinancement dès lors que 85 % des bénéfices sont distribués sous forme de dividendes versés aux actionnaires. Les politiques d'offre ont donc continué à entretenir une épargne qui demeure « oisive » tant elle n'alimente aucunement l'investissement. Ce n'est pas parce que les entreprises réalisent du profit qu'elles investissent, surtout si leurs gestionnaires écartent de nombreux projets stratégiques ne rapportant pas la rentabilité requise sur le très court terme par les actionnaires. Lors des deux décennies précédentes, une croissance ralentie induisait en France des importations réduites et des excédents commerciaux. La surévaluation de l'euro n'explique pas à elle seule cette situation, d'autant que la France subissait aussi jadis le franc fort. Désormais la piètre croissance française s'accompagne de déficits commerciaux, signes manifestes d'une perte de compétitivité liée à une crise de l'investissement, notamment dans les secteurs innovants.

Le théorème Schmidt est en tous les cas contredit. Ce n'est pas la rigidité du marché du travail, mais la rigidité des dividendes qui est devenue l'ennemie de l'investissement, de l'emploi et de

l'Etat social.

Conclusion

L'entreprise de destruction progressive de l'Etat social a déjà commencé. Elle ne touche pas uniquement la France. Le verrouillage des politiques monétaire et budgétaire par la BCE et le pacte de stabilité, la prédominance de politiques d'offre, organisée selon le principe de subsidiarité à partir de directives communautaires invitant à « l'ouverture à la concurrence », les « réformes structurelles » du marché du travail, sont illustratifs des dérives néo-libérales du « modèle social européen ».

Les adeptes du culte de la complexité ne manqueront cependant pas de souligner que la flexi-sécurité prônée par la stratégie de Lisbonne comporte de nombreuses variantes et qu'il subsiste encore en France de nombreux îlots d'Etat social : un salaire minimum, une sécurité sociale, des retraites par répartition et des fonds de pension peu prisés, quelques services publics, un code du travail... Pourtant, au gré de vagues successives de « réformes de structure », ces îlots sont peu à peu inondés et risquent d'être emportés de plus en plus brutalement par les tsunamis qui se profilent à l'horizon.

Les promoteurs des politiques d'offre s'évertuent quant à eux à présenter l'endettement « abyssal » de l'Etat comme le signe de la survie d'un Etat social qui refuse contre vents et marées de se laisser emporter. La montée de l'endettement de l'Etat n'est aucunement due à un excès de dépenses publiques¹⁴. Par contre, les baisses d'impôts ont amputé le budget de ressources substantielles sans parvenir à stimuler la croissance par l'offre, créant ainsi un « déficit récessif » (Monnier & Tinel, 2006) caractérisé par un accroissement à la fois du besoin de financement des administrations publiques et de l'épargne des hauts revenus... à moins que les déficits publics ne soient l'alibi d'ultimes privatisations (celles d'EDF, de GDF, de la Poste, de la SNCF) et des suppressions de postes de fonctionnaires réclamées à cor et à cri par le rapport Pébereau (2005), mettant une fois de plus l'endettement public sur le compte de l'excès des dépenses publiques de fonctionnement...

Nous sommes donc déjà largement sortis de l'Etat social. La transition du capitalisme managérial au capitalisme actionnarial, opérée au cours de ces vingt dernières années, fut le théâtre d'un changement de système économique, accouchant d'une transformation institutionnelle déjà bien

¹⁴ Objet de toutes les préoccupations lors de la dissolution de l'Assemblée Nationale en 1997, la dette publique s'était mécaniquement réduite lors de la reprise de la croissance entre 1998 et 2001, à laquelle la baisse des taux d'intérêt et du taux de change des monnaies européennes n'étaient pas étrangères. Les comptes de la sécurité sociale étaient revenus à l'équilibre et une « cagnotte fiscale » se constitua même. Le manque à gagner occasionné par les mesures fiscales ensuite adoptées entre 2003 et 2005 fut de l'ordre de 22 milliards d'euros. Au cours de cette période, la dette publique s'accroissait à nouveau de 10%.

avancée. L'Etat social n'a jamais été en crise au sens des théories de l'offre couramment admises. Victime de défaites sociales successives, il s'est peu à peu mué en un Etat anti-social dont l'efficacité macroéconomique n'est aucunement avérée et dont l'ascenseur social s'est désintégré sous l'effet de l'explosion des inégalités.

Cette communication déroge apparemment aux canons de l'académisme. Elle épouse même excessivement la thèse radicale d'une absence de déterminisme technico-économique en soutenant celle d'un déterminisme social dans l'explication de la séquence historique ouverte il y a plus d'un quart de siècle, sans toutefois épouser la thèse léniniste de l'Etat. Et pourtant sa démarche n'est au fond pas moins constructiviste que celle des thèses plus ou moins orthodoxes de l'offre, postulant de la façon la plus métaphysique l'origine monétaire de l'inflation, la loi des débouchés, la configuration verticale de la courbe d'offre dès le court terme, ou encore l'exogénéité de l'offre de monnaie. Selon une posture tout aussi hypothético-déductive, ce papier postule le caractère structurel de l'inflation, la loi de Kalecki, l'horizontalité de la courbe d'offre de court terme et le caractère endogène de l'offre de monnaie. La validation empirique des hypothèses avancées, négligées par la communauté des écrivains de faculté, reste naturellement à affermir. Pour l'heure, à l'aune de travaux d'irréductibles résistants, elle n'est pas moins convaincante que celle des théories dominantes, ressassant que la pression fiscale de l'Etat social, le coût du travail, le code du travail et l'inadéquation de l'offre à la demande de travail – autant de composantes essentielles du rapport salarial –, seraient les causes principales du sous-emploi...

Références

- Aglietta, M. [1999], « Les transformations du Capitalisme contemporain », in *Capitalisme et Socialisme en perspective*, B. Chavance, E. Magnin, R. Motamed-Nejad, J. Sapir (éd.), La Découverte, p. 275-292.
- Amable B., Paillard S. [2001] « Intégration européenne et systèmes financiers : y a-t-il convergence vers le modèle anglo-saxon ? », 2001, Cahiers du CEPREMAP.
- André, C. et Delorme R. [1983] *L'État et l'économie un essai d'explication de l'évolution des dépenses publiques en France (1870-1980)*, Seuil.
- Aoki, M. [1995], *L'économie japonaise*, Economica .
- Arestis, Philip and Sawyer, Malcolm [2003] « The case for fiscal policy », *The Levy Economics Institute Working Paper*, n° 382.
- Artus P., Virard M. P. (2005), *Le capitalisme est en train de s'autodétruire*, La Découverte.
- Billaudot, B. [1987], « L'enjeu de la crise : aménagement, mutation, ou disparition du rapport salarial », *La transformation du rapport salarial, enjeux et perspectives*, PUL, p. 71-97.

- Boyer, R. [1986], *La flexibilité du travail en Europe*, La Découverte.
- Boyer, R. [2000], « Is a Finance-led Growth Regime a Viable Alternative to Fordism ? A Preliminary Analysis », *Economy and Society*, vol. 29, n°1, p. 111-145.
- Boyer, R., Orléan, A. [1990], « La convention salariale fordienne : les obstacles d'une innovation locale dans la transformation du mode de régulation », *Cahiers du CEPREMAP*, n° 9029.
- Canry, N. [2006] « La part salariale dans le PIB en France : comment corriger au mieux le phénomène de la salarisation croissante de l'emploi ? », 11ème colloque de Comptabilité nationale, Paris, 18, 19 et 20 janvier 2006.
- Carré J.-J., Dubois P. et Malinvaud E. [1972] *La croissance française un essai d'analyse économique causale de l'après-guerre*, Seuil.
- Châtelet, G. [1998] *Vivre et penser comme des porcs*, Exils.
- Dockès, P., Rosier, B. [1988], *L'histoire ambiguë*, Puf.
- Duménil, G., Lévy, D. [1998], *Au delà du capitalisme ?*, Puf.
- Dumont L. (1977), *Homo aequalis, Genèse et épanouissement de l'idéologie économique moderne*, Gallimard.
- Halimi, S. [2004] *Le grand bond en arrière*, Fayard.
- Hoang-Ngoc, L. [2002], « Fondements macroéconomiques et sélection des institutions dans les systèmes économiques modernes », *Economie et société*, série Scocio-économie du travail, n° 8, p. 1269-1296.
- Kaldor, N. [1985], *Le Fléau du monétarisme*, Economica.
- Leborgne, Lipietz, A. [1991], « Restructuration économique et territoire », *Espace et sociétés*, n° 66-67.
- Marini Ph. [2004] *Débat sur les prélèvements obligatoires et leur évaluation : pour une fiscalité plus compétitive*, Rapport au Sénat, n° 52, 2004.
- Monnier, J.-M. [2002] « L'impôt sur le revenu en débat » *Regards sur l'actualité*, n°285.
- Monnier J.-M. [2005] « Politique fiscale : une mise en perspective », in Cordellier S. et Lau E. (ed.), *L'état de la France, Edition 2005-2006*, Paris, La Découverte, pp. 186-194.
- Monnier, J.-M. et Tinel, B. [2006] « Endettement public et redistribution en France de 1980 à 2004 » in Pellet, R. (éd.) *Finances publiques et redistribution sociale*, Economica, pp. 329-350.
- Pébereau M. (2005), *Des finances publiques au service de notre avenir, rompre avec la facilité de la dette publique pour renforcer notre croissance économique et notre cohésion sociale*, Rapport à
- Piketty T. (2001), *Les hauts revenus en France : inégalités et redistribution (1901-1998)*, Grasset.
- Thierry Breton, Ministre de l'économie, des finances et de l'industrie, 14 décembre.
- Plihon, D. [2001], *Le nouveau capitalisme*, Flammarion (Dominos).
- Plihon, D. [2003], « Les mutations du capitalisme en France : le rôle de la finance », *Les notes de l'IFRI*, n° 50.
- Ramaux, C. [2003], « Comment penser l'Etat social au delà du risque et des assurances sociales ? », Forum de la Régulation, ENS Paris, 9 et 10 octobre.

Ramaux, C. [2006] *Emploi : éloge de la stabilité*, Mille et une nuits.
Rimbert, P. [2005] *Libération de Sartre à Rothschild*, Raisons d'Agir.
Rosanvallon P. (1983), *La crise de l'Etat Providence*.